HECI SAINT LOUIS
ÉCOLE DE HAUTES ÉTUDES EN COMMERCE INTERNATIONAL

P R O G R A M M E P E D A G O G I Q U E

BACHELOR RESPONSABLE DE ZONE IMPORT EXPORT

2013-2014
60 crédits ECTS

Module	Contenu	Horaire	Semestre	ECTS
Engagement personnel dans la communication	- Créer un esprit et une cohérence de groupe ; - développer le sens collectif ; - favoriser l'intégration des « nouveaux » (non issus du BTS CI St Louis) ; - permettre un échange constructif dans le cadre d'un projet commun ; - mobiliser autour d'un engagement commun ; - préparer les travaux communs de l'année.	**20 heures**	**1**	**1**
Engagement associatif / humanitaire **10 heures d'encadrement + mission par groupes**	Mener un projet citoyen pour l'association de son choix (par groupes de 2 à 4 étudiants), en insistant sur la rencontre avec des personnes travaillant dans l'humanitaire. La dimension du projet peut être politique, sociale, culturelle voire économique. Le projet n'a pas nécessairement de rapport avec les études suivies.	**10 heures**	**1, 2**	**4**
Démarches professionnelles à l'embauche ***Cours en anglais***	- Les différents modes et techniques de recrutement - Optimiser son CV - Rédiger sa lettre de motivation - L'entretien - Jeux de rôles (en français et en anglais)	**20 heures**	**1**	**1**
Initiation au métier d'entrepreneur	- La création de son entreprise : mode d'emploi - La logique économique de l'entreprise - La relation de l'entrepreneur avec son environnement - Les paramètres économiques interactifs - Les outils financiers - L'impact des actions commerciales - Valorisation globale et perspectives	**20 heures**	**1**	**2**
Développement international des PME-PMI	- Définition et spécificités de la PME-PMI - Structure et comportement des PME-PMI exportatrices françaises - Les PME-PMI françaises mondiales - Les stratégies de développement international des PME-PMI - Le financement du développement international de la PME-PMI - Modes d'implantation à l'étranger - Les aspects juridiques des contrats	**30 heures**	**1**	**3**
Etude et prospection de marchés étrangers	- Sélection des marchés - Mission de prospection - Mise en place d'un contrat - Mise en place de l'exportation	**20 heures**	**1**	**3**

Accompagnement à la recherche d'une mission export	Aide individualisée à la recherche de la mission export	**20 heures**	**1**	
Négociation internationale ***Cours en anglais***	- Définition de la négociation - L'argumentaire - Les nouvelles conditions du marketing international - La dimension culturelle de la négociation - Le marketing-mix international - Réalisation et soutenance d'un dossier individuel de négociation	**40 heures**	**1**	**4**
Management de l'interculturel	- Les enjeux de l'interculturel - La culture - Les stéréotypes - Le diagnostic culturel par la valeur - Communication interculturelle - Négociation interculturelle - Les religions - Le management interculturel - Etudes de cas pratiques	**30 heures**	**1**	**4**
Géopolitique ***Cours en français et en anglais***	- Le pétrole : enjeux pour une énergie en voie de disparition… - Le nucléaire dans le monde : de l'énergie à… la bombe. Vers un avenir radieux ? - Nourrir et désaltérer le monde …. Un défi pour l'avenir ? - Le capitalisme : critiqué mais seul en course…. Est il irremplaçable ? - Un nouvel ordre mondial : photographie d'un monde multipolaire…. - La Russie : un retour sur l'échiquier politique mondial - La Turquie : Un pont entre deux continents..	**20 heures**	**1**	**2**
Droit des Affaires et du Commerce International *Cours en français et anglais*	-Les institutions françaises, la loi, le droit -La responsabilité civile, le cautionnement -L' organisation judiciaire du commerce -La responsabilité contractuelle -Participation à une audience au Tribunal de Commerce -Legal systems of the world -The international sale of goods -International commercial arbitration and judicial settlement of international economic disputes	**35 heures**	**1**	**4**
Conférences ***En Langues étrangères***	10 conférences sur des sujets divers liés au commerce international en français, anglais ou allemand/espagnol/italien donnant lieu à la production d'un rapport écrit dans la langue de la conférence Exemples de sujets : travailler avec les Anglais, le métier du commercial export, la logistique du froid, l'activité d'un service export, l'économie de l'Argentine, les districts en Italie…	**20 heures**	**2**	**3**
Import – Stratégie d'achat et sourcing	Maîtriser les principaux aspects de l'achat international : L'impact du contexte économique et géopolitique La politique achat Les stratégies achat Le processus achat opérationnel Le management des fournisseurs	**20 heures**	**2**	**2**

Enjeux de la bonne gestion des commandes import-export	- Les missions et les fonctions de l'administration des achats (ADA) et de l'administration des ventes (ADV) - L'ADA et l'ADV en interaction croissante avec les autres fonctions de l'entreprise - Les partenaires externes de l'ADA et de l'ADV - La gestion des différents flux - Les incidences et conséquences liées à une mauvaise gestion - Comment optimiser la gestion	**20 heures**	**2**	**3**
Management stratégique	- Le concept de stratégie et le raisonnement stratégique - La pratique de l'analyse stratégique - La segmentation stratégique et la segmentation marketing - Etude du domaine d'activité stratégique (DAS) L'analyse sectorielle, l'étude concurrentielle, L'identification et l'étude des différentes parties prenantes (stakeholders) - Les facteurs clefs de succès (FCS) à maîtriser et la construction de l'avantage concurrentiel (AC) - Les analyses de portefeuilles (BCG1 et 2 , McKinsey, ADL…) - L'identification et la sélection des différentes options stratégiques - l'avantage concurrentiel fondé sur les ressources et les compétences - les stratégies de croissance interne - le développement stratégique à l'international - la croissance externe (alliances, coopération, fusion-acquisitions) ; les stratégies d'impartition - Etude de structures organisationnelles – l'analyse de processus - la chaîne de valeur – le business model - La réalisation du diagnostic stratégique de l'entreprise dans son secteur d'activité.	**40 heures**	**2**	**6**
Anglais	- Préparation au TOEIC - Revues de presse - Correspondance commerciale - Entretiens oraux sur divers sujets (individuels) - Analyse études graphiques - Traductions commerciales - Entretien téléphonique - Négociation commerciale	**45 heures**	**1 et 2**	**4**
Allemand / Espagnol / Italien **30 heures**	Préparation au WIDAF (allemand) / DELE (espagnol) - Revues de presse - Correspondance commerciale - Entretiens oraux sur divers sujets (individuels) - Traductions commerciales - Entretiens téléphoniques - Négociation commerciale - Jeux de rôles	**45 heures**	**1 et 2**	**4**
Analyse financière	- Analyse de l'exploitation : seuil de rentabilité, SIG, ratios - Analyse du bilan : capacité d'autofinancement, bilan fonctionnel, FR, BFR et trésorerie, ratios, tableau de financement	**25 heures**	**1**	**2**

Gestion prévisionnelle	- Structure des coûts et des recettes - Le financement - Les états financiers	**25 heures**	**2**	**2**
Business plan ***Cours en anglais***	- Company presentation - Organisation Charts – Jobs – Describing structure - Budget – Prices – Numbers – Describing trends - Sales and marketing - Négociations	**20 heures**	**2**	**3**
Mission en entreprise – Tutorat individualisé	Une mission sur une zone export ou import donnée est définie en début de stage et réalisée tout au long de la période effectuée en entreprise (1 an pour les étudiants en contrat de professionnalisation, 6 mois pour les étudiants en contrat de stage).	**21 à 38 semaines**	**1 et 2**	**12**
Engagement personnel dans la formation	Participation active à la vie de la formation		**1 et 2**	**1**
Total : 525 heures de cours + 21 à 38 semaines de stage				**70**